

Kolumne

Verrechnet, verrannt und vernebelt



Luzi von Salis ist Geschäftsführer der Firma Von Salis Engineering und agiert als Interim-Manager, Konsulent sowie als «Business Troubleshooter» im ICT-Sektor. In seiner Kolumne kommentiert und beleuchtet er aktuelle Themen aus dem ICT-Bereich. luzi.vonsalis@vseng.ch

Vor zwölf Jahren haben diverse Elektrizitätswerke, Gemeinden und Stadtwerke begonnen, Glasfasernetze (FTTH) zu bauen. Es wurde vorgerechnet, wie eine Take Rate von 20 Prozent (der Anteil der beleuchteten Glasfasern, die Umsatz generieren) erreicht werden könnte. Schon damals haben Brancheninsider die Stirn gerunzelt und gerätselt, wie die ambitionösen Vorhersagen jemals aufgehen sollten. Als Swisscom sich dann anstellte, die FTTH-Ausbauten der Energieversorgungsunternehmen (EVU) zu ko-finanzieren oder sich am Ausbau zu beteiligen, war vielerorts das negative Saatgut gesät worden. Die Marketingpower von Swisscom war für die EVU zu stark, als dass sie 40 Prozent Marktanteile für sich gewinnen könnten.

Auf der positiven Seite ist zu vermerken, dass heute die Schweiz in urbanen Gegenden recht gut verglast ist, mit höchsten Bandbreiten und guten Services versorgt wird. Die Telekom-Abteilungen der Elektrizitätswerke haben den Infrastruktur-Wettbewerb mit der Swisscom definitiv stark angeheizt. Sonst wäre ein so schneller FTTH-Ausbau nie möglich gewesen.

Seit etwas mehr als fünf Jahren und seit die Stromgrosshandelspreise stark gefallen sind, kam die EVU-Branche kommerziell allerdings unter starken Druck und musste den aggressiven Glasfaserausbau schnellstens bremsen. Neue Projekte finden praktisch nirgendwo mehr statt. Die FTTH-Newsletter sind verschwunden. Leider leiden darunter die ländlichen Gebiete, die sich selbst organisieren müssen. Swisscom hat dann natürlich prompt – und verbunden mit ihrer FTTS-Technologie (Vectoring) – den FTTH-Ausbau praktisch gestoppt und erschliesst die Kunden mit hohen Bandbreiten anderweitig. Vielleicht helfen da die 5G-Mobile- und Kabelnetz-Anbieter, um Infrastrukturwettbewerb mit hohen Internet-Bandbreiten zu ermöglichen.

«Neue FTTH-Projekte finden praktisch nirgendwo mehr statt.»

In den letzten Monaten wurden an verschiedenen Orten parlamentarische Anfragen eingereicht, wie es denn um die Investitionen oder den ROI der EVU-FTTH-Netze stehe. Gut zehn Jahre nach dem Start sollten doch einige erfolgreiche Projekte sichtbar sein. Das Zürcher Stadtwerk hat einen Bericht abgeliefert, dass der Businessplan auf Kurs sei und die Zahlen 2011 bis 2018 den Erwartungen entsprächen. Immerhin mussten 2015 und 2017 Wertberichtigungen von total 141 Millionen Franken vorgenommen werden. In Bern wird die Rechnungspräsentation derweil jährlich immer mehr verwässert.

Die Telekom- und andere Sparten werden nicht mehr explizit und transparent präsentiert. 2017 wurde ein Verlust von 79 Millionen Franken im Segment New Business, das in der Telekom integriert ist, publiziert. 2018 wurden auch diese Werte nicht mehr präsentiert. Was sind denn Gründe für diese Intransparenz? An anderen Orten werden Internet Service Provider aufgekauft, um Mehrwerte oder höherwertigere IP-Dienste als reine Infrastrukturen den Kunden anbieten zu können. Das ist effektiv profitabler und zielgerichteter. Aber auch diese unternehmerischen Risiken dürfen nicht unterschätzt werden und könnten rasch Verluste schreiben. Swisscom hat soeben den ersten Semesterbericht 2019 vorgelegt und kein Rezept gefunden, die sinkenden Erträge und Margen im Kerngeschäft Schweiz zu bremsen. Im Gegenteil, der negative Trend beschleunigt sich.

Wie in einer früheren Kolumne beschrieben, ist die Telekombranche kräftig unter Druck und die Service Provider werden von den Content Providern zu einfachen Daten-Transporteuren degradiert, mit betriebswirtschaftlich verheerenden Folgen. Gerade die voll-staatlichen Telekomler sollten sich hüten, sich zu stark zu exponieren. Sie sollten eher gegenüber ihren Geldgebern transparenter werden.

Luzi von Salis